Quand les étudiants achètent leurs cours aux enchères

- Par Assma Maad
- Publié le 13/12/2012 à 19:35

Aux USA, le programme en ligne Professor Direct permettra aux étudiants d'acheter des cours en ligne ainsi qu'un suivi personnalisé avec le professeur. Une nouveauté dans l'enseignement sur le Web.

Il s'agit peut-être d'un pas de plus vers la démocratisation de l'enseignement supérieur aux États-Unis. Le programme Professor Direct est en tout cas en passe de modifier considérablement le paysage des cours en ligne avec un système basé sur la mise aux enchères de l'enseignement.

Tutorat, vidéos supplémentaires... le prof a la main

En fixant leurs propres conditions, les profs sont libres de décider du tarif, du nombre d'élèves qui pourront suivre ses cours, de mettre en place ou non des heures de tutorat, ou même d'instaurer une permanence interactive… Le professeur fixe les règles et l'étudiant dispose des meilleurs conditions pour étudier, bien loin des sites traditionnels de formation en ligne, où le suivi de l'étudiant est rarement pris en compte.

«En laissant un tel choix, les étudiants peuvent trouver la structure qui répond le mieux à leur soif d'apprendre et à leur moyens financiers» a déclaré Burck Smith, fondateur du site. «De plus cela permet aux professeurs de construire leur propre entreprise d'enseignement en ligne», poursuit-il.

Le site spécialisé en sciences Fastcoexist ,a rencontré un professeur qui vient tout juste de s'inscrire. Dan Gryboski, ancien enseignant à l'Université du Colorado a décidé de s'éloigner des bancs de la fac pendant un an pour prendre soin de ses trois enfants. Professor Direct lui permet de jongler entre ses obligations familiales et l'enseignement qu'il ne souhaitait pas mettre entre parenthèses.

Pour lui, l'avantage d'un tel site est qu'il peut organiser ses cours comme bon lui semble. Il a par exemple souhaité limiter l'accès à ses cours à 50 personnes, afin de suivre chacun de ses élèves de manière personnalisée.

Des frais de scolarité inférieurs à l'université

Professor Direct a comme ambition de perfectionner l'enseignement en ligne. Il dépend du site webStraighterLine ,qui depuis 2008, s'est spécialisé dans l'offre de formations à bas prix sur Internet. Pour proposer des cours de qualité, la compagnie a établit de multiples partenariats avec les établissements du pays (université du Colorado, d'Ashford, Phoenix,...) qui lui ont permis de se bâtir une solide réputation. StraighterLine offre surtout une alternative aux étudiants américains, souvent condamnés à dépenser des milliers de dollars en frais de scolarité. Avec un abonnement mensuel de 100 dollars, ils peuvent accéder à toute la base de cours.

Fort de ses 4000 membres, StraighterLine a décidé de viser plus haut en développant Professor Direct. Quand StraighterLine met à disposition des cours «brut», Professor Direct propose un enseignement davantage structuré, comportant plus de suivi.

Le but, sur le long terme étant de créer une vaste plate-forme interactive ou des milliers d'étudiants pourront acheter des cours à prix cassés, comme «une sorte d'eBay de l'enseignement», s'amuse Burck Smith

LIRE AUSSI:

» Les étudiants préfèrent les cours à l'ancienne

» Le boom des cours gratuits sur Internet à l'université

» Princeton et Stanford mettent leurs cours en ligne

» L'éducation supérieure en ligne: mode d'emploi